

M Ó D U L O 3

La puesta en marcha de la empresa



Uniempresarial

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ



CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTÁ

Por nuestra sociedad

658.11
C17p1
Ej. 1



Centro de Información
Empresarial de Bogotá
- CEB

Fecha de ingreso

30 Jul-14

Proveedor:

Fibrenia de la c

Precio:

13600 =

La puesta en marcha de la empresa

- Capítulo 9. Cómo constituir y formalizar una empresa en Bogotá
- Capítulo 10. Capital de riesgo: alternativa de financiación empresarial
- Capítulo 11. *Factoring*: ¿qué es y cuáles son sus beneficios?
- Capítulo 12. Políticas de apoyo a la creación de empresas en Bogotá

Cámara de Comercio de Bogotá
© Reserva de derecho de autor
Guías de consulta rápida para crear empresa
Módulo 3. La puesta en marcha de la empresa

ISBN módulo 3: 978-958-688-213-2
ISBN obra completa: 958-688-065-6
Impresión, marzo de 2008

Producción editorial
Departamento de Publicaciones
Cámara de Comercio de Bogotá
Avenida Eldorado 68D-35 - Apartado aéreo 29824
Tels.: 5941000 - 3830300
Foto carátula: Image Bank
Bogotá D. C., Colombia

La información de este documento está protegida por la Ley 23 de 1982 de la República de Colombia y está sujeta a modificaciones sin preaviso alguno. Podrán reproducirse extractos y citas sin autorización previa, indicando la fuente. Su reproducción extensa por cualquier medio masivo presente o futuro, en traducciones o transcripciones, podrá hacerse previa autorización de la Cámara de Comercio de Bogotá. La Cámara de Comercio de Bogotá no asume responsabilidad alguna por los criterios u opiniones expresados por los autores.



La actividad empresarial requiere cada día una mejor organización que se cumple en la medida en que el empresario logra ajustar esta actividad a las diferentes normas establecidas.



María Fernanda Campo Saavedra
Presidenta

Luz Marina Rincón Martínez
Vicepresidenta Ejecutiva

AUTORES

Mauricio Molina Rodríguez
Miguel Ángel Espinosa

Presentación

Cuando se trata de crear una empresa o de iniciar cualquier actividad empresarial, es necesario contar con información especializada que permita conocer aspectos clave para conformar una empresa estable y exitosa.

Por esta razón, la Cámara de Comercio de Bogotá presenta esta publicación que brinda respuestas y herramientas prácticas en el proceso de tomar una de las decisiones más importantes en la vida de cualquier emprendedor: cómo crear su propia empresa.

Esta publicación contiene 16 documentos de consulta, breves y útiles, distribuidos en cuatro módulos, de cuatro capítulos cada uno.

Esta publicación hace parte de los servicios de la Cámara de Comercio de Bogotá de apoyo a la creación de empresas.

Lo que encontrará en este módulo:

Capítulo 9

Cómo constituir y formalizar una empresa en Bogotá	7
Introducción	7
Alternativas para legalizar y formalizar una actividad empresarial	8
Proceso de legalización comercial y tributaria	10
Formalización de establecimientos de comercio	14
Formalización laboral	15
Ventajas de mantener vigente la matrícula mercantil	15
Importancia del correcto manejo tributario	16

Capítulo 10

Capital de riesgo: alternativa de financiación empresarial	17
Clases de capital de riesgo	19
Condiciones para la inversión	19
Innovación y aporte tecnológico	20
Negociación de términos	21
Acompañamiento real	21
¿Cómo enajenar acciones?	22

Capítulo 11

<i>Factoring</i> : ¿qué es y cuáles son sus beneficios?	23
Los beneficios	26
El ciclo de producción	26
Formas de <i>factoring</i>	28

Capítulo 12

Políticas de apoyo a la creación de empresas en Bogotá	31
Ley Mipyme	32
Ley 905 de 2004	33
Ley 1014 de 2006	35

Capítulo 9

Cómo constituir y formalizar una empresa en Bogotá

Este es un breve resumen de la información contenida en la *Guía para constituir y formalizar una empresa*, publicación que presenta de manera detallada todos los aspectos que se deben tener en cuenta para legalizar cualquier actividad empresarial.

Introducción

La actividad empresarial requiere cada día una mejor organización que se cumple en la medida en que el empresario logra ajustar esta actividad a las diferentes normas establecidas.

Es evidente la desventaja de las empresas no formalizadas en relación con las que tienen enmarcada su actividad empresarial dentro de las normas legales vigentes. Por ello, cada vez existe un mayor interés de los empresarios por llevar a cabo los pasos tendientes a la formalización. Dicho proceso se adelanta a partir de lo establecido en las leyes comerciales, laborales y tributarias.

A una empresa que no está formalizada se le presentan situaciones complejas que limitan su desarrollo, como:

- Poca credibilidad en la solidez económica de la empresa, generada por la dificultad de acceso a las líneas de crédito de instituciones financieras, y bajo respaldo jurídico en cualquier situación de la empresa.
- La imposibilidad de acceso a mercados formalmente establecidos conduce a la empresa hacia mercados informales que, por su naturaleza, están integrados por clientes económicamente inestables, lo cual dificulta la recuperación de cartera, el afianzamiento de un nombre comercial, las posibilidades de construir una buena imagen empresarial, la protección ante la competencia desleal y la participación en licitaciones públicas y privadas.
- Por carecer de una clientela estable en el mercado, se presentan bajos volúmenes de producción, acompañados de dificultades en su programación, además de poca confiabilidad en los productos.
- Los cambios frecuentes en el volumen de producción generan inestabilidad y desprotección laboral de los trabajadores, lo cual ocasiona problemas de selección, manejo y desarrollo de personal.

Alternativas para legalizar y formalizar una actividad empresarial

1. Personas naturales

Son aquellos individuos que de manera habitual se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La totalidad de su patrimonio, incluyendo el personal y familiar, sirve como prenda de garantía por la totalidad de las obligaciones que adquiera en desarrollo de la actividad de la empresa.

2. Personas jurídicas

Son personas ficticias, capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones y de ser representadas judicial y extrajudicialmente. Entre las personas jurídicas están las sociedades comerciales, las empresas unipersonales, las sociedades unipersonales, las entidades sin ánimo de lucro, las empresas asociativas de trabajo, entre otras. Las sociedades son comerciales cuando contemplan dentro de su objeto social la ejecución de una o más actividades mercantiles y pueden ser constituidas por escritura pública o por



*Personas naturales:
individuos que
profesionalmente se ocupan
en alguna de las actividades
que la ley considera
mercantiles.*



Personas jurídicas: personas ficticias, capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones y de ser representadas judicial y extrajudicialmente.

documento privado según el caso. Dentro del contexto de personas jurídicas podemos considerar, entre otras, las siguientes opciones:

- *Sociedad limitada:* en la que cada socio responde hasta por el valor de su aporte, pero es posible pactar para todos o algunos de los socios una responsabilidad mayor (prestaciones accesorias o garantías suplementarias) expresando su naturaleza, cuantía, duración y modalidades.
- *Sociedad anónima:* en la que los socios conforman un fondo social suministrado por accionistas y la responsabilidad de los accionistas está dada por el valor de sus aportes.
- *Sociedad en comandita:* que puede responder a dos tipos diferentes, de acuerdo con lo que pacten sus socios en el documento de constitución: aquella cuyo funcionamiento es similar a las sociedades limitadas res-

ponde al nombre de **sociedad en comandita simple** y la otra, cuyo funcionamiento es similar al de las sociedades anónimas, responde a la denominación de **sociedad en comandita por acciones**.

- *La empresa unipersonal:* es aquella persona jurídica por medio de la cual una persona decide afectar o destinar una parte específica de su patrimonio a la realización de una o varias actividades mercantiles concretas, separando de las operaciones de riesgo aquella parte de su patrimonio que le interese preservar (casa, finca, vehículo y otros).
- *Las empresas asociativas de trabajo:* son organizaciones económicas productivas, en las cuales sus asociados aportan su capacidad laboral, por tiempo indefinido, y algunos entregan además al servicio de la organización tecnología, destreza u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Su principal atractivo es aquel relacionado con los privilegios tributarios para sus socios.

3. Sociedad de hecho

Surge de un acuerdo entre dos o más personas que se obligan a aportar dinero, trabajo u otro tipo de bienes para explotar una actividad comercial, con el ánimo de repartir las utilidades entre sí, pero sin haberse constituido por escritura pública. Los empresarios comprometen en

todo momento su patrimonio personal. Entonces, se requiere que cada uno de los socios se inscriba en el registro mercantil e inscriban (si quiere proteger un nombre comercial) un establecimiento de comercio, informando que desarrollarán su actividad en copropiedad, ya que si hicieran expresa su calidad de sociedad de hecho, la DIAN las asimila tributariamente a una sociedad comercial.



Sociedad de hecho: acuerdo entre dos o más personas que se obligan a aportar dinero, trabajo u otro tipo de bienes para explotar una actividad comercial, con el ánimo de repartir las utilidades entre sí.

Proceso de legalización comercial y tributaria

1. Personas naturales

Solicitar su inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) administrado por la DIAN.

(Cámara de Comercio de Bogotá)

a. Trámites comerciales

- Comprar, diligenciar y presentar el formulario de matrícula mercantil (color verde).
- Presentar fotocopia de la cédula de ciudadanía.
- Cancelar derechos de inscripción en el Registro Mercantil, de acuerdo con las tarifas estipuladas.
- Obtener el certificado de matrícula mercantil.
- Renovar la matrícula mercantil anualmente, antes del 31 de marzo de cada año, diligenciando el formulario y cancelando los derechos de inscripción correspondientes.
- Si no se posee un establecimiento de comercio, pero se quiere proteger un nombre comercial, es necesario verificar el nombre de establecimiento de comercio, comprar, diligenciar y presentar el formulario de establecimiento y cancelar los derechos de inscripción, de acuerdo con las tarifas estipuladas.
- Consultar que el nombre del establecimiento de comercio no haya sido registrado previamente por otra persona.
- Consultar el código CIU correspondiente a mi actividad económica.
- Realizar la consulta de uso de suelo ante el Departamento Administrativo de Planeación Distrital.

b. Trámites para el registro mercantil

- Inscribirse en el Registro Único Tributario (RUT) administrado por la DIAN.
- Inscribirse en la Cámara de Comercio de Bogotá presentando fotocopia del formulario RUT y de la cédula de ciudadanía; y diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial (RUT) y el formulario adicional de registro con otras entidades para fines tributarios.
- Cancelar los derechos de inscripción en el Registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, de acuerdo a las tarifas estipuladas.
- La persona natural deberá renovar su matrícula anualmente antes del 31 de marzo de cada año, diligenciando el formulario RUT.

c. Trámites tributarios de orden nacional

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Calle 75 15-43.

- Se sugiere acercarse a la sección de orientación al contribuyente de esta oficina, para aclarar cualquier duda.
- En la actualidad las personas naturales pertenecientes al régimen simplificado no están obligados a retener por compras, a cobrar el IVA, a presentar declaración de ventas o a expedir factura o documento

equivalente, pero sí deben llevar una contabilidad mínima mediante un Libro Fiscal de Registro de Operaciones Diarias (no requiere inscripción), identificando el nombre del contribuyente y su NIT. Este debe permanecer totalmente actualizado dentro del establecimiento de comercio y todas sus hojas deben estar foliadas, de lo contrario se cierra el establecimiento durante tres días.

- Solicitar el número de identificación tributaria, NIT, llevando fotocopia de la cédula de ciudadanía y certificado de matrícula mercantil no mayor a tres meses de su solicitud.
- Establecer si es o no agente retenedor, presentando un certificado de la Cámara de Comercio no mayor a tres meses de su solicitud y fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal de la sociedad.
- Los impuestos de orden nacional son los siguientes:
 1. **Impuesto básico de renta** (anual), para personas naturales que cumplan con algunos de los requisitos establecidos por el gobierno.
 2. **Retención en la fuente** (mensual), para contribuyentes que por sus funciones intervengan en actividades a las que la ley ha dispuesto efectuarles dicha retención.
 3. **Impuesto de valor agregado, IVA**, (bimestral), para personas naturales pertenecientes al régimen común.

d. Trámites tributarios de orden distrital

Administración de Impuestos Distritales
Carrera 30 24-90, piso 1.

- Inscribirse en el Registro de Información Tributaria, RIT, diligenciando el formulario respectivo, presentando fotocopia de la cédula de ciudadanía y certificado de la Cámara de Comercio.
- El impuesto distrital que cancelan las personas naturales es el ICA (Impuesto de Industria Comercio y Avisos), y lo pueden cancelar de manera anual todas las personas naturales cuyos ingresos brutos sean inferiores a los establecidos por la ley, y de manera bimestral aquellas personas naturales cuyos ingresos brutos superen los establecidos por la ley.

2. Personas jurídicas

a. Consultas comerciales

- Reunir los socios para elegir la forma jurídica que van a adquirir.



*Todas las personas naturales
y jurídicas deben cumplir
trámites tributarios y
comerciales.*

- Verificar en la Cámara de Comercio de Bogotá que no exista un nombre o razón social igual o similar al de la empresa que piensan constituir.
- Consultar el código CIIU correspondiente a la actividad económica que desarrollará la persona jurídica.
- Realizar la consulta de uso de suelo ante el Departamento Administrativo de Planeación Distrital.
- Elaborar la escritura pública autenticada, ante notario; o documento privado de la Constitución de acuerdo al art. 22 Ley 1014 del 2006 con los siguientes datos: nombre, razón social, objeto social, clase de sociedad e identificación de los socios, nacionalidad, duración, domicilio, aportes de capital, representante legal y facultades, distribución de utilidades, causales de disolución, entre otros.

b. Trámites para el registro mercantil

- Inscribir la persona jurídica en el Registro Único Tributario (RUT) administrado por la DIAN.
- Matricular e inscribir la sociedad en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, presentando la segunda copia de la escritura pública o del documento privado de constitución de la sociedad.
- Diligenciar y presentar el formulario de Registro Único Empresarial



La persona natural o jurídica que posea un establecimiento de comercio debe cumplir con algunos requisitos ante las curadurías urbanas, la Cámara de Comercio de Bogotá, el Cuerpo Oficial de Bomberos, los CAMI, Sayco-Acynpro o el Invima, dependiendo de la actividad que realicen.

(RUT) y el de registro adicional con otras entidades, cancelar los derechos de inscripción en el Registro Mercantil, de acuerdo con las tarifas estipuladas.

- Registrar los libros de contabilidad en la Cámara de Comercio de Bogotá, así: diario, mayor, inventarios y balances, y actas (si no se trata de empresas unipersonales), según el giro ordinario de sus negocios.
- Renovar la matrícula mercantil anualmente, antes del 31 de marzo de cada año, diligenciando formulario y cancelando los derechos de inscripción correspondientes.
- Si no se posee un establecimiento de comercio, pero se quiere proteger un nombre comercial, es necesario verificar el nombre del establecimiento de comercio, comprar, diligenciar y presentar el formulario de establecimiento, además de cancelar los

derechos de inscripción, de acuerdo con las tarifas estipuladas.

c. *Trámites tributarios de orden nacional*

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Carrera 10 14-15.

- Se sugiere acercarse a la sección de orientación al contribuyente de esta oficina para aclarar cualquier duda.
- Solicitar el Número de Identificación Tributaria, NIT, presentando copia de la escritura pública de constitución, fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal y certificado de existencia y representación legal de la Cámara de Comercio de Bogotá no mayor a tres meses de su solicitud.
- Establecer si es o no agente retenedor, presentando certificado de la Cámara de Comercio no mayor a tres meses de su solicitud y fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal de la sociedad.

Los impuestos de orden nacional son los siguientes:

1. **Impuesto básico de renta** (anual).
2. **Retención en la fuente** (mensual), para contribuyentes que por sus funciones intervengan en actividades a las que la ley ha dispuesto efectuarles dicha retención.
3. **Impuesto de valor agregado, IVA** (bimestral).

Cómo constituir y formalizar una empresa en Bogotá

d. Trámites tributarios de orden distrital

Administración de Impuestos Distritales.
Carrera 30 24-90, piso 1.

- Inscribirse en el Registro de Información Tributaria, RIT, diligenciando el formulario respectivo, presentando certificado de la Cámara de Comercio.

El impuesto de orden distrital para las personas jurídicas es el ICA (Impuesto de Industria Comercio y Avisos), y se cancela de manera bimestral.

Formalización de establecimientos de comercio

Cuando la persona natural o jurídica posea un establecimiento de comercio, debe cumplir con los siguiente requisitos:

1. Solicitar el concepto del uso del suelo en cualquiera de las **curadurías urbanas** de Bogotá.
2. Registrar ante la **Cámara de Comercio de Bogotá** el establecimiento de comercio, verificando que no exista un nombre o razón social igual o similar al que se desea inscribir, diligenciando el formulario de establecimiento de comercio y cancelando los derechos respectivos. Renovar cada año antes del 31 de marzo.



La formalización laboral de la empresa es de vital importancia para garantizar la adecuada atención al trabajador y a su familia en todos los aspectos relacionados con salud, recreación, capacitación y subsidios monetarios.

3. Tramitar el concepto de bomberos de forma anual, en el **Cuerpo Oficial de Bomberos**.
Carrera 10 61-77.
4. Obtener gratuitamente el concepto sanitario y realizar (si se trata de establecimientos o empresas donde se manipulen alimentos) el curso de manipulación de alimentos en el hospital o centro de atención médica inmediata, CAMI, más cercano al establecimiento.
5. Cancelar anualmente los derechos de autor en cualquier sede de la organización **Sayco-Acynpro**. Este pago lo deben realizar todos los establecimientos aun cuando no utilicen la música como accesorio directo en la realización de la actividad.
6. Informar sobre la apertura del establecimiento en las respectivas oficinas de planeación o ante la autoridad que haga sus veces.

7. Registrar (si es el caso) ante el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos, Invima, los alimentos, medicamentos, productos de aseo o cosméticos que la empresa vaya a producir o importar.
Carrera 15 58-59.
8. Solicitar (si es el caso) la licencia ambiental ante el Departamento Técnico Administrativo del Medio Ambiente, DAMA, (empresas dentro de Bogotá), o ante la Corporación Autónoma Regional, CAR, (en Cundinamarca, fuera de Bogotá).
2. Inscribirse a una caja de compensación familiar para canalizar el subsidio familiar.
3. Pagar a la caja de compensación elegida, dentro de los 10 primeros días de cada mes, el valor correspondiente al 9% del total devengado en la nómina mensual así: ICBF (3%), SENA (2%) y subsidio familiar (4%).
4. Tramitar ante las entidades promotoras de salud, EPS, y de fondos de pensiones las afiliaciones de los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones.

Se debe tener en cuenta que estos trámites dependen de la naturaleza y la actividad de la empresa, para lo cual las autoridades otorgan un plazo de un mes, una vez el establecimiento entre en funcionamiento.

Formalización laboral

La formalización laboral de la empresa es de vital importancia para garantizar la adecuada atención al trabajador y a su familia en todos los aspectos relacionados con salud, recreación, capacitación y subsidios monetarios.

Los pasos por seguir son los siguientes:

1. Afiliar la empresa al sistema de seguridad social en salud, ante el ISS o entidades promotoras de salud, para obtener el número patronal, afiliar a los trabajadores o empleados de la empresa y comunicar las novedades.
- Cumple con los deberes profesionales de comerciante (empresario).
- Obtiene protección del nombre comercial.

Ventajas de mantener vigente la matrícula mercantil

- Se hace pública su condición de empresario.
- Puede obtener certificados de matrícula de la Cámara de Comercio de Bogotá, expedidos por computador en pocos minutos.
- Es prerequisite para la admisión a concordatos preventivos
- Evita la imposición de multas por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio.
- Facilita el proceso de inscripción en el Registro de Proponentes.
- Facilita la obtención de créditos en las entidades bancarias y crediticias.
- Facilita acreditar la propiedad de los establecimientos de comercio y su antigüedad.
- Facilita contactos comerciales directos con proveedores y clientes.
- Amplía oportunidades comerciales nacionales e internacionales por las redes de información.

Esto trae grandes beneficios para el correcto funcionamiento de la empresa:

- Se proyecta una imagen de empresa seria.
- Posibilita contactos comerciales directos con proveedores y clientes.
- Se evitan sanciones y procesos legales con costos administrativos.
- Se ejerce competencia leal.
- Se aprende a competir, porque el manejo tributario correcto permite determinar de manera real los costos y utilidades de su empresa.
- Se aporta al desarrollo social de la comunidad a la que se pertenece y al país en general y se evita cometer peculado por el manejo indebido de los dineros del Estado.
- Se aporta al desarrollo económico del país y al comercio internacional, evitando el contrabando.

Importancia del correcto manejo tributario

A nadie le gusta hablar de impuestos porque esto significa meterse la mano al bolsillo. Pero para tener la empresa en regla, es necesario pagarlos oportunamente.



Fuente

Guía para constituir y formalizar una empresa
Cámara de Comercio de Bogotá

Capítulo 10

Capital de riesgo: alternativa de financiación empresarial

Los colombianos poseen una constante iniciativa empresarial que da como resultado la creación de nuevas empresas. Pero la escasa capacidad económica que poseen los gestores se constituye en uno de los factores limitantes para sacar adelante este tipo de iniciativas. De ahí que los emprendedores necesiten recurrir a fuentes externas de financiamiento para contar con los recursos suficientes a la hora de ejecutar y poner en marcha sus proyectos. Sin embargo, no todos reúnen los requisitos para acceder al crédito, razón por la cual varias iniciativas que podrían tener éxito se quedan en el papel.

Con ello no sólo se desperdicia la capacidad de iniciativa y liderazgo de un sinnúmero de gente joven sino nuevas oportunidades de desarrollo para el país. Ante esta situación y frente a las expectativas generadas por la apertura económica, surgieron las empresas especializadas en inversión en actividades de riesgo, cuya labor se vislumbra como una alternativa de financiamiento bastante atractiva para ejecutar pequeños y medianos proyectos de carácter empresarial.



El capital de riesgo se define como una actividad que reúne a empresarios e inversionistas.

Estos últimos aportan una determinada cuantía para ejecutar un proyecto con características de innovación tecnológica en empresas recientes o de trayectoria en el mercado, sin asumir un control directo pero con un acompañamiento real para el empresario.

Este tipo de financiación se realiza mediante la modalidad de riesgo compartido, es decir, si el negocio tiene éxito, la totalidad de los socios gana, en cuanto que el fracaso supone la pérdida para todos los accionistas en proporción a su participación accionaria. No existen garantías reales y la rentabilidad sobre la inversión es aleatoria.

En Colombia, el capital de riesgo es un mecanismo de financiación relativamente nuevo para la creación de pequeñas y medianas empresas debido, en parte, a la aversión del sistema financiero por este tipo de proyectos en los cuales no existe plena seguridad sobre la recuperación del capital invertido: las instituciones financieras centran su actividad intermediadora en productos de máxima seguridad y corto plazo.

Tal situación es atribuida, además, tanto a la carencia de espíritu empresarial y de una cultura de riesgo como a la existencia de un mercado bursátil poco desarrollado que dificulta a quienes poseen acciones en organizaciones medianas o pequeñas, enajenar esta propiedad cuando lo deseen y con condiciones favorables. Sin embargo, dicha situación puede cambiar en el mediano plazo con la decisión de la Superintendencia de Financiera de Colombia de reglamentar el llamado mercado balcón, que permite que las pequeñas y medianas empresas sean inscritas en bolsa para que sus acciones puedan ser transadas en el mercado bursátil.

Además, durante los últimos años ha tomado fuerza la banca de inversión. Existen tanto empresas especializadas en este tipo de inversiones como sociedades de corretaje de bolsa que trabajan en banca de inversión. A la vez, algunas entidades financieras se están moviendo agresivamente en este campo.



En Colombia, el capital de riesgo es un mecanismo de financiación relativamente nuevo para la creación de pequeñas y medianas empresas debido a que no existe plena seguridad acerca de la recuperación del capital invertido.

Clases de capital de riesgo

Existen cuatro formas de operaciones de riesgo según el momento de la inversión:

- **Capital semilla.** Se financia la creación o diseño de una idea o proyecto de creación de empresa.
- **Financiación para arrancar.** La participación del capital de riesgo se realiza para financiar la ejecución de la etapa de arranque inicial.
- **Financiación para la consolidación.** Es aquella inversión requerida para el desarrollo de la empresa. Se da en un lapso inferior a tres años.
- **Financiación para la madurez.** Cuando la organización posee un cierto desarrollo y requiere capital para un crecimiento posterior.

Condiciones para la inversión

Personas naturales y jurídicas pueden participar en actividades de riesgo. En cada proyecto el monto de la inversión efectuada por las sociedades de capital de riesgo, SCR, puede ascender al 45%

de su valor. Es decir, que si la inversión es de cien millones, la suma aportada equivale a 45 millones de pesos.

Tal cuantía es determinada con base en los requerimientos que demanda el proyecto para su ejecución y las limitaciones que poseen los socios o gestores en cuanto a inversión se refiere.

La inversión a este nivel está condicionada por factores que permitan establecer las variables que juegan a favor y en contra de la empresa. Una vez los gestores presentan el proyecto a consideración de la respectiva sociedad de capital de riesgo, ésta le realiza un estudio de factibilidad mediante el cual se evalúa su viabilidad y tamaño del mercado objetivo (demanda potencial y efectiva), márgenes de competitividad, tiempo de recuperación de la inversión y rentabilidad.

La necesidad de que tal rentabilidad sea elevada, incluso superior a la obtenida en papeles de renta fija, obedece al elevado costo económico del proceso de selección y seguimiento de los proyectos, lo cual exige a las empresas de capital de riesgo destinar cuantiosos recursos.

Si las conclusiones de dicho estudio prevén una rentabilidad baja, aunque aun así la empresa pueda sostenerse en el mercado, las sociedades de capital de riesgo prefieren no invertir, pues no sólo será difícil la venta de su participación accionaria en el mercado, sino que el margen de utilidad de la inversión será mínimo o nulo.

Innovación y aporte tecnológico

El estudio de factibilidad también apunta a establecer si el proyecto posee un alto grado de innovación y de componente tecnológico (tecnologías blanda y dura). Este último punto cobra importancia en virtud a que, en la actual era del conocimiento, las únicas empresas que sobreviven a los embates de la competencia y obtienen elevados márgenes de productividad son las mejor organizadas en cuanto a sus procesos de producción o las que cuentan con mejores sistemas de comercialización.

Pero las pequeñas y las medianas empresas que poseen innovación o ventajas tecnológicas sólo podrán desenvolverse en el mercado más exitosamente que otras mayores o, incluso, que las multinacionales siempre y cuando cumplan tres condiciones: calidad gerencial, ajuste entre estrategia y proyectos, y ocupación de una adecuada porción del mercado.

Los gestores del proyecto deben demostrar que poseen los conocimientos suficientes tanto para ejecutarlo como para tomar las riendas de la empresa. Si no es así, y se reúnen las suficientes calidades, la empresa de capital de riesgo puede condicionar la inversión a que se le permita gerenciar directamente la compañía durante el tiempo en el cual permanezca como accionista. Para ello procede a nombrar el personal directivo.



En la actualidad, las únicas empresas que sobreviven a los embates de la competencia y obtienen elevados márgenes de productividad son las que están mejor organizadas.

Cuando el autor del proyecto demuestra que posee aptitudes de buen administrador, la firma de capital de riesgo exigirá obviamente que se le permita hacer parte de la junta directiva en proporción al porcentaje de la participación accionaria. De esta forma, las empresas de capital de riesgo pueden participar en la toma de decisiones y tener control de las políticas adoptadas en la organización para contribuir a su éxito. Con ello, las empresas de capital de riesgo ponen en juego la experiencia adquirida, la puesta en marcha y la consolidación de empresas.

Si bien las sociedades de capital de riesgo no saben necesariamente elaborar productos o prestar servicios especializados, sí conocen la forma de administrar el negocio en cualquier organización para obtener resultados favorables. Y es que los capitalistas de riesgo disminuyen la mortalidad de los proyectos empresariales mediante la constitución de portafolios de inversión. De esta forma, los fracasos de unas empresas son compensados con los éxitos de las otras.

Negociación de términos

Una vez ha sido confirmada la viabilidad del proyecto, viene una segunda fase consistente en la negociación de los términos con los cuales se realizará la inversión de la firma de capital de riesgo. Aquí los gestores deben demostrar su capacidad económica para financiar el proyecto y su posibilidad de conseguir una línea de crédito. Si lo anterior es afirmativo, se pasa a una tercera etapa donde los gestores y la firma de capital de riesgo evalúan si es necesario o no conformar una nueva sociedad o reformarla si ya ha sido constituida. En cualquiera de los casos, los representantes de capital de riesgo serán siempre socios minoritarios y transitorios.

La temporalidad de la inversión es del orden de tres a cinco años, al término de los cuales la firma de capital de riesgo puede vender su participación accionaria en la compañía y los socios mayoritarios pueden hacer uso de la primera opción de compra.



Las sociedades de capital de riesgo acompañan a las empresas en las cuales invierten desde la gestión realizada en la junta directiva que consiste en coadyuvar en el diseño de las políticas de administración.

Acompañamiento real

Las sociedades de capital de riesgo poseen tres formas de acompañamiento en las empresas donde invierten: la primera de ellas es la gestión realizada desde la junta directiva y que consiste en coadyuvar en el diseño de las políticas de administración. Ello no significa que el objetivo de las sociedades de capital de riesgo sea el de convertirse en los gerentes de las empresas, aunque existen casos en los cuales deben hacerlo como cuando entran en dificultades económicas que pueden comprometer su estabilidad y permanencia o cuando los demás socios no tienen las capacidades suficientes para tomar los correctivos necesarios.

La segunda modalidad de acompañamiento es el control de gestión, el cual permite a las empresas en las cuales invierten las sociedades de capital de riesgo tener al día la contabilidad y disponer de información actualizada sobre ventas, producción y costos. La tercera forma de acompañamiento, determinada por la oportunidad que tienen las compañías socias de las sociedades de capital de riesgo, es acceder a la asesoría y asistencia técnica de instituciones especializadas en la investigación.

Además, el capital de riesgo es un factor que facilita a los accionistas primarios el acceso a líneas de crédito en el sistema financiero en virtud de las calidades de inversionistas especializados que reúnen las sociedades de capital de riesgo. Así,

por ejemplo, ofrecen apalancamiento de créditos relacionados con la creación de cupos de crédito a las empresas en los intermediarios financieros.

Igualmente, contribuyen a agilizar la fase de apalancamiento financiero cuando el empresario no tiene con qué respaldar un crédito, pues utiliza para ello las garantías ofrecidas por los fondos de inversión.

¿Cómo enajenar acciones?

Si los socios no están interesados en adquirir dicha propiedad accionaria o no reúnen los suficientes recursos para hacerlo, la sociedad de capital de riesgo en-

tra a ofrecer su propiedad a terceras personas. Tal negociación supone una valoración del volumen accionario que se va a rematar, partiendo de dos límites: uno inferior, correspondiente al valor en libros de la empresa y, otro superior, determinado por el valor de flujos futuros de la compañía. De esta forma, se busca un acuerdo para definir el precio de venta que permita recuperar la inversión efectuada y obtener la rentabilidad esperada.

Dicha valoración puede hacerse con base en un peritazgo, mecanismo previsto generalmente en los contratos de constitución de la empresa y mediante el cual se acude a peritos externos que tendrán por objeto la definición de su precio de venta.



Fuente
Revista Guía de Negocios

Capítulo 11

Factoring: ¿qué es y cuáles son sus beneficios?

Diversos aspectos de la vida empresarial pueden cumplirse con propiedad mediante las operaciones de *factoring*. Esta es una figura de larga tradición en Colombia, a pesar de que debido a las coyunturas adversas sufridas por el sector financiero en la década de los ochenta, detuvo su normal desenvolvimiento. En épocas más recientes, los efectos de la apertura también pesaron sobre el desarrollo de este servicio, por razón de la incertidumbre y de la crisis en que se ven envueltos sectores productivos como el textil, el de cueros y el de la construcción.

Sin embargo, la importancia del sistema para las nuevas realidades empresariales llevó no hace mucho a las autoridades financieras a expedir normas encaminadas a regularlo.

Las pequeñas y medianas empresas del país cada vez más acuden a diferentes opciones que presenta el sector financiero para apalancar sus actividades empresariales. Aunque muchas empresas y empresarios recurren al crédito bancario, otras por el contrario, aprovechan el *factoring* o compra de facturas, que se constituye en una buena alternativa en el manejo de liquidez inmediata.

Según la Asociación Bancaria, esta herramienta financiera ha demostrado, en los últimos tres años, ser un

potente instrumento que mejora las condiciones financieras de las pymes no sólo en Colombia sino en el mundo.

El *factoring* es una alternativa de financiamiento que se orienta preferiblemente a las pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento.

El *factoring* es un esquema de financiación mediante el cual una empresa vende a un tercero (factor) sus cuentas por cobrar totales o parciales (facturas cambiarias, letras de cambio, pagarés, cheques posfechados) con una tasa de descuento. Este proceso puede ejecutarse con o sin recursos, dependiendo si el factor comparte con la empresa el riesgo de no pago de la factura, opera sobre facturas de venta o de pedidos que estén en curso.

La operación esencial del *factoring* consiste en la compra total o parcial de la cartera de una empresa por otra, denominada factor, que la recibe asumiendo los riesgos relativos al cobro.

El *factor*, a cambio de una contraprestación, entrega anticipos al cliente o le brinda la seguridad de obtener el pago de los créditos al momento de su vencimiento. Además, puede conceder plazos al



Las operaciones de factoring representan un importante alivio financiero por cuanto el pago anticipado de las facturas proporciona liquidez inmediata al proveedor de materia prima o al fabricante de bienes y productos, lo que se traduce en impulso y continuidad del proceso productivo.

comprador para cancelar las facturas y cobrarle por esa financiación una tasa de interés.

El vendedor debe entregar al *factor* la cartera compuesta por las facturas provenientes de las ventas, debidamente endosadas, en tanto que el *factor* asume el compromiso de pagarlas en la fecha de vencimiento, servicio por el cual la compañía de *factoring* percibe una comisión o un interés determinado por el lapso corrido desde el recibo de la cartera hasta la fecha de vencimiento. El negocio de la compañía financiera consiste, también, en ganarse el porcentaje de descuento por pronto pago que el proveedor concede al fabricante o que éste, a su vez, da al comprador del producto terminado. Los sectores que más utilizan el *factoring* en Colombia son el papelerero, cueros, madera, aluminio, llantas, textiles, confecciones, químicos y construcción (véase tabla 1).

TABLA 1
Partes que intervienen en una operación de *factoring*

Involucrados	Características	Beneficios
El proveedor de bienes y servicios.	Necesita un mayor flujo de caja y a través del <i>factoring</i> puede hacer efectivo el pago anticipado del valor de una venta.	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidez inmediata. • Incremento de capital de trabajo. • Mejoramiento de la rotación de cartera. • Aumento de la capacidad de venta. • Disminución del riesgo en la cartera de la empresa al delegar su administración. • Seguridad en el flujo de fondos. • Mejoramiento de la estructura de costos financieros.
El cliente, comprador o usuario del bien o servicio.	Por diversas circunstancias, en la mayoría de los casos demanda financiación pero en mejores condiciones de plazos y de intereses que no ofrecen los tradicionales mecanismos financieros.	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor plazo para el pago de facturas a fabricantes. Ya no paga al proveedor sino a la entidad financiera que compró la cartera, generalmente con mayores plazos respecto a los que en un principio ofrece el proveedor. • Incremento de capital de trabajo. • Incremento en la capacidad de gestión económica. • Mejoramiento de la rotación de pago a proveedores. • Costos financieros razonables. • Líneas de crédito rotativas.
La entidad financiera.	En el caso colombiano, generalmente se trata de una compañía de financiamiento comercial, cuya intermediación permite al proveedor y al cliente, realizar la operación de compra y venta del bien o servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Con un mismo proveedor de bienes y servicios, atomiza la cartera en varios compradores o clientes, lo que implica dispersar el riesgo. • Para el establecimiento financiero, igual que para el proveedor, el <i>factoring</i> es una eficiente herramienta de mercadeo. • Es una operación rotativa de crédito. • Es una forma atractiva de colocar dinero.

Los beneficios

Las operaciones de *factoring* representan un importante alivio financiero por cuanto el pago anticipado de las facturas proporciona liquidez inmediata al proveedor de materia prima o al fabricante de bienes y productos, lo que se traduce en impulso y continuidad del proceso productivo. Este ciclo es el plazo que se demora una empresa en convertir su materia prima en efectivo, pasando por inventarios, productos en proceso, producto terminado y período de venta y facturación.

La venta sistémica de la cartera permite proyectar con certeza el manejo de la empresa, mediante una planeación sustentada en un flujo seguro de fondos. Puede centrar sus esfuerzos en la producción y en la distribución de mercancías, sin preocuparse o distraerse en operaciones (cobranza y ejecución eventual de clientes) que le acarrearían altos costos en asesorías contables y jurídicas.



El grado de incidencia y utilidad del factoring dependen de las circunstancias propicias o adversas en que se desenvuelve la actividad productiva y de los particulares contextos de los distintos sectores económicos.

Además, la estrecha vinculación con el intermediario financiero facilita el acceso a los servicios prestados por otros empresarios vinculados al grupo financiero.

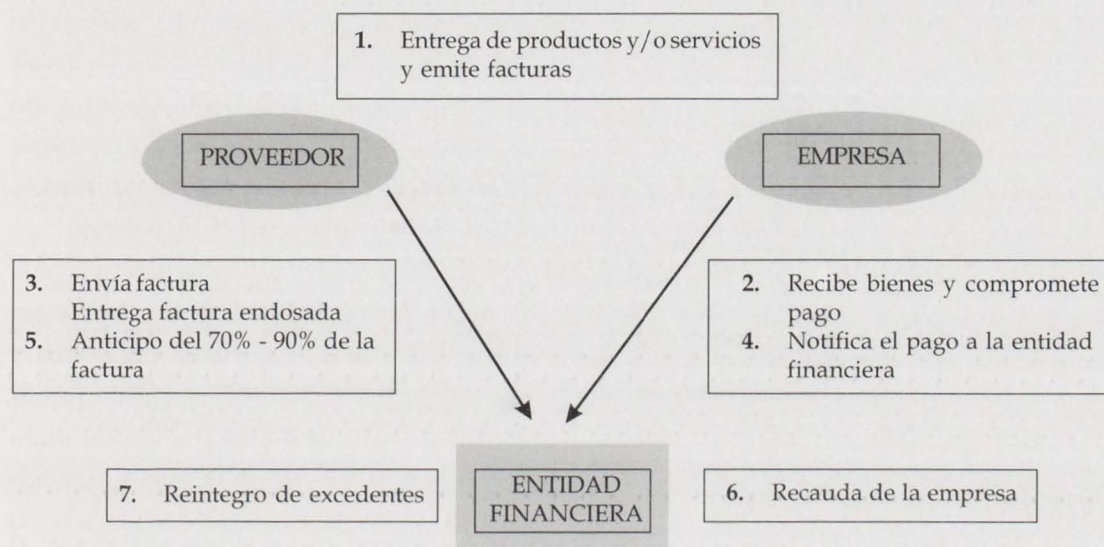
El ciclo de producción

El *factoring* al igual que otras formas de financiación, como las aceptaciones bancarias, se localiza en un punto del ciclo productivo. El grado de incidencia y utilidad dependen de las circunstancias propicias o adversas en que se desenvuelve la actividad productiva y de los particulares contextos de los distintos sectores económicos.

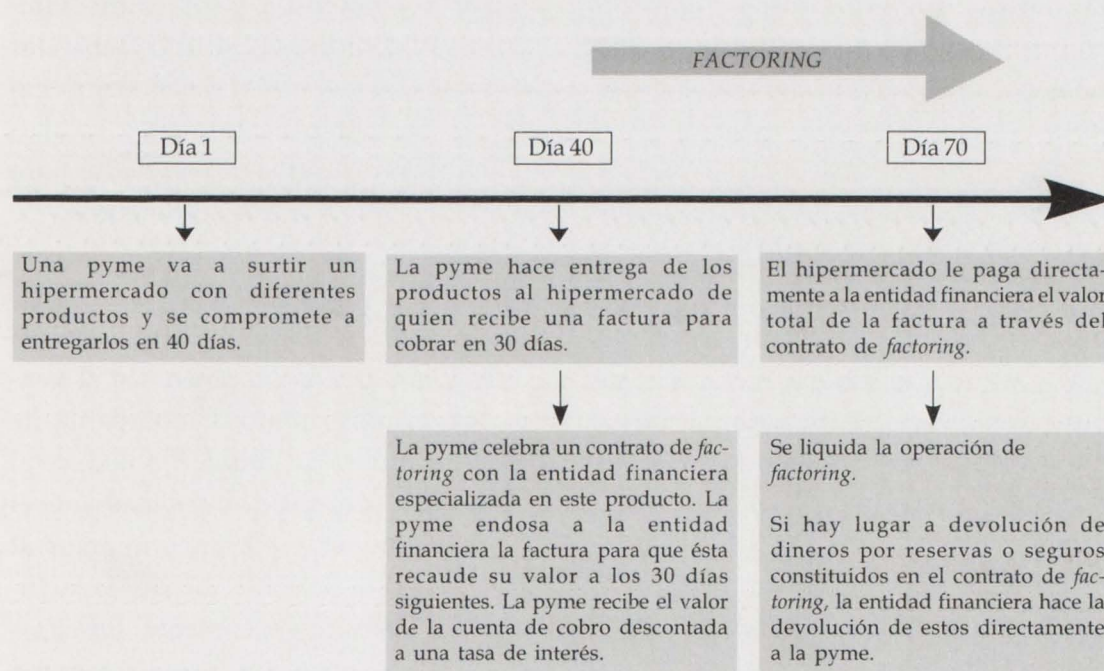
Es necesario distinguir dos momentos de la venta de cartera al *factoring*: uno, el ciclo que se inicia con el proveedor de materia prima, en el cual el comprador puede ser el distribuidor mayorista o el procesador de la industria manufacturera. El otro ciclo se inicia con el fabricante de bienes y mercancías y da la vuelta a través del distribuidor o el consumidor directo.

En nuestro medio es habitual que el proveedor de materias primas considere los tiempos reales de este ciclo productivo para determinar los plazos otorgados al mayorista o al fabricante. Hay sectores productivos con 90 días de plazo, mientras que las ventas de contado son de 30. En otras actividades productivas de características monopolísticas y de un ciclo productivo más activo, como es el caso de las cementeras y productoras de plásticos, los plazos son aún más estrechos.

Proceso de *factoring*



Ejemplo de *factoring*





Una manera de planear alternativas de financiación, consiste en introducir planes gerenciales en el corto y en el mediano plazo tendientes a levantar una información diversa sobre las operaciones de la entidad en su conjunto.

Formas de factoring

La versatilidad y los beneficios de las operaciones de *factoring* se originan en sus distintas modalidades. En el *factoring tradicional* el *factor* adquiere la cartera del cliente de modo que en el evento de incumplimiento por parte del comprador debe entenderse con éste, pues queda vinculado en razón del contrato de traspaso de la cartera.

El *factoring nuevo* incluye además, actividades adicionales del *factor* como las de carácter administrativo en el manejo de la cartera, el estudio previo de los créditos y su aceptación o rechazo, el suministro de estadísticas, información comercial, manejo contable, facturación, cobro prejudicial o judicial, la posibilidad de recurrir o no al cliente en caso de no pago según se hayan ocupado o no de la selección de la clientela y de la potencialidad del mercado.

De acuerdo con la publicidad y con la forma de ejecución, puede calificarse

como *factoring con notificación*, cuando el cliente comunica a los compradores que el valor del bien o servicio debe cancelarse al *factor*. En este caso, la financiera asume el riesgo ante la insolvencia o iliquidez del comprador y no cuando el comprador se niegue a pagar por causas derivadas de las calidades, cantidades u otras especificaciones.

En el *factoring sin notificación* el proveedor o vendedor se encarga del cobro y la remisión de los valores pagados al *factoring*. Este tipo ocurre cuando existe un grado de confianza y de conocimiento entre el vendedor y el *factor* o porque se conoce la solvencia y la seriedad del comprador. También, porque el vendedor juzga inconveniente dar aviso al comprador. Las razones radican en las circunstancias del mercado o en los prejuicios que pueden acompañar al comprador para futuros contratos. El comprador podría interpretar la venta de cartera al *factor* como carencia de solidez económica o incapacidad administrativa del vendedor para responder por futuros suministros.

Los *factoring a la vista y de vencimiento* hacen referencia al momento en que el *factor* debe proveer de recursos al vendedor. En el primero, la compañía de *factoring* provee de liquidez inmediata al cliente y le concede avances mediante el pago de intereses correspondientes al plazo entre la presentación de las facturas y la fecha de vencimiento. En el segundo, el cliente no recibe anticipos sino la garantía de que al vencimiento su monto le será abonado y se le eximirá del cobro o de los riesgos de no pago.

Por último, los *factoring doméstico e internacional*, según ocurra en el territorio nacional o en el extranjero. El segundo puede ser de importación o de exportación. En ambos casos se requiere de compañías que hagan las veces de corresponsales dentro y fuera del territorio, con el fin de garantizar a los exportadores la compra de las facturas.

La importación y exportación de bienes y productos se puede realizar mediante la corresponsalía entre las agencias nacional e internacional. Si se trata de una importación, la adquisición de facturas se conviene con el cliente extranjero y la operación surge como un servicio prestado a los importadores, los que garantizan el pago con el respaldo de un *factoring* que de modo previo ha establecido contacto con el *factor* corresponsal del país exportador. En el de exportación, el cliente contrata con el *factor* nacional la compraventa de sus facturas para evitar el riesgo del cobro en el exterior. El exportador se beneficia del crédito y de la gestión otorgada por el *factor*.

Uno de los obstáculos que encuentra el desarrollo del *factoring* en Colombia está en su elevado costo para el empresario, comparado con el de las aceptaciones bancarias, cuyos intereses resultan inferiores a los de las tasas corrientes del sistema financiero. Las operaciones exigen un complejo sistema operativo para el manejo de las facturas, según las características de plazo, valor, tamaño de los descuentos, bonificaciones, calidades, mercados, volumen de compras, frecuencias de las transacciones, existencias de bonificaciones, trayectoria comercial

del comprador, antigüedad promedio de vinculación a la proveedora o al fabricante, y otros criterios de selección. Sin contar con los requisitos de ley, que para muchos empresarios resultan insoportables, si se suman a cierto temor injustificado de negociar con el sistema financiero institucional.

Una manera de aliviar esa carga y de planear alternativas de financiación consiste en introducir planes gerenciales en el corto y en el mediano plazo tendientes a levantar una información diversa sobre las operaciones de la entidad en su conjunto. El costo para la empresa resulta menor si aporta al *factoring* la información y la documentación necesarias y prevé formas permanentes de levantamiento y suministro. Los costos también guardan relación con el requerimiento de cuidadosos análisis de las condiciones coyunturales del sector productivo y, en general, con la marcha de la economía y sus efectos sobre los negocios.

Algunas entidades que facilitan *factoring*

- Coltefinanciera S.A.
- Bancolombia - Factoring Bancolombia
- BBVA

Algunas clases de *factoring*

Ver páginas de Internet

www.coltefinanciera.com

www.factoringbancolombia.com

www.bbva.com



Fuentes

Revista Guía de Negocios
Revista Clase Empresarial



Capítulo 12

Políticas de apoyo a la creación de empresas en Bogotá

Cada vez existe una mayor conciencia en Bogotá y en el resto del país sobre la importancia de invertir esfuerzos, recursos y capacidad de innovación con el propósito de promover la empresarialidad y la creación de empresas, como estrategia de desarrollo de las regiones. Esto se fundamenta en que se requieren más y mejores empresas, como actores vitales para el desarrollo económico y social, ya que las empresas generan riqueza, generan empleo, democratizan el ingreso, contribuyen a la formación del capital humano y su mayor conocimiento, son el vehículo para conectar a las regiones con el mundo globalizado y contribuyen a los proyectos colectivos, en la medida en que tributan y asumen su responsabilidad social.

Como resultado de la claridad acerca del papel vital que cumplen las empresas y de la necesidad de ampliar la base empresarial, en la actualidad se cuenta con una plataforma institucional privada y pública de apoyo a la creación de empresas, que se apoya en las siguientes políticas:



Ley Mipyme

En julio del 2000, el Gobierno nacional sancionó la Ley 590 para la promoción del fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa, por medio de la cual se adoptan instrumentos para incentivar la creación de nuevas empresas y para promover el desarrollo integral de las microempresas, pequeñas y medianas empresas ya establecidas.

Algunos de los principales componentes de la ley Mipyme son los siguientes:

◦ Definiciones

La ley Mipyme señala los parámetros que definen a las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo estos parámetros fueron modificados en la Ley 905 de 2004.

◦ Marco institucional

Por medio de la ley Mipyme se crean el Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa y el Consejo Superior de Microempresa como instancias de concertación pública y privada, que contribuyan a la definición, formulación y ejecución de políticas públicas de promoción empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Así mismo, la ley Mipyme señala el establecimiento de dependencias especializadas para servicios a este tipo de em-

presas, en instituciones estatales como el Instituto de Fomento Industrial, IFI, el SENA, Colciencias, Bancoldex, Proexport y el Fondo Nacional de Garantías.

◦ Acceso a mercados de bienes y servicios

La ley Mipyme promueve la concurrencia de las micro, pequeñas y medianas empresas a los mercados de bienes y servicios que crea el funcionamiento del Estado, cuyas instituciones deben hacer énfasis en demandar aquellos producidos nacionalmente por las empresas objeto de la ley.

◦ Desarrollo tecnológico y talento humano

Mediante la ley Mipyme se crea el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, Fomipyme, cuyo objetivo es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipymes.

Igualmente, se crea el Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo de las Mipymes Rurales, Emprender, cuyo objetivo es apoyar a las empresas asentadas en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales.

También se promueve la conformación de programas educativos para Mipymes y para la creación de empresas.

◦ Acceso a mercados financieros

La ley Mipyme define un marco para la democratización del crédito, la democratización accionaria, estimulando la capitalización de las empresas y el fortalecimiento de las condiciones especiales de garantía, especialmente para las empresas generadoras de empleo.

◦ Creación de empresas

Por medio de la ley Mipyme se definen estímulos para la creación de empresas. En este sentido, las empresas que se constituyan a partir de la promulgación de la ley (julio de 2000) serán objeto de reducciones en los aportes parafiscales destinados al SENA, al ICBF y las cajas de compensación familiar, así:

75% para el primer año de operación.
50% para el segundo año de operación.
25% para el tercer año de operación.

La ley Mipyme también establece que el IFI y el Fondo Nacional de Garantías definirán, durante el primer trimestre de cada año, montos y condiciones especiales para las líneas de crédito y las garantías a los creadores de micro, pequeñas y medianas empresas.

Ley 905 de 2004

“Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 y establece parámetros para facilitar la creación y funcionamiento de

las micros, pequeñas y medianas empresas. Mipymes.

Algunas de las modificaciones importantes de la ley.

◦ Definiciones

Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

1. Mediana empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña empresa:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo: Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

◦ Marco institucional

Créase el sistema nacional de Mipymes, conformado por los consejos superior de pequeña y mediana empresa, el consejo superior de microempresa, y por los consejos regionales.

El Sistema Nacional de Apoyo a las Mipymes integrado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Protección Social, Ministerio de Agricultura, Departamento Nacional de Planeación, Sena, Colciencias, Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías y Finagro, el cual coordinará las actividades y programas que desarrollen las Mipymes.

◦ Acceso a mercados de bienes y servicios

Las entidades públicas del orden nacional y regional competentes, los departamentos, municipios y distritos promoverán coordinadamente, la organización de ferias locales y nacionales, la conformación de centros de exhibición e información permanentes, y otras actividades similares para dinamizar mercados en beneficio de las Mipymes.

◦ Desarrollo tecnológico y talento humano

A partir de la vigencia de esta ley, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo estimulará y articulará los Sistemas de Información que se constituyan en instrumentos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y en alternativas de identificación de oportunidades de desarrollo tecnológico, de negocios y progreso integral de las mismas.

Parágrafo: El Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, diseñará un sistema de información estadística que permita conocer el número de Mipymes, el valor de la producción, el valor agregado, el empleo, la remuneración a los empleados, el consumo intermedio, el consumo de energía, las importaciones y exportaciones por sector económico y por regiones. La actualización de estos datos será anualmente.

◦ Creación de empresas

También serán beneficiarios de los recursos destinados a la capitalización del Fondo Nacional de Garantías, prevista en el artículo 51 de la Ley 550 de 1999, todas las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, previa concertación con las Cámaras de Comercio, buscará que parte de los recursos que reciben o administran las Cámaras por concepto de prestación de servicios públicos delega-

dos se destine a cubrir parte de la financiación de los programas de desarrollo empresarial que ejecuta y coordina el Ministerio, con el fin de complementar los recursos de Presupuesto General de la Nación”.

Ley 1014 de 2006

De fomento a la cultura del emprendimiento

“Otro esfuerzo gubernamental importante lo constituye la sanción de la Ley 1014 de 2006, que se convierte en un marco propicio que busca la generación de una política nacional de emprendimiento para promover una cultura empresarial y la creación de empresas.

Algunos de los principales componentes de la ley son:

o Definiciones

- a. **Cultura:** Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización.
- b. **Emprendedor:** Es una persona con capacidad de innovar; entendida ésta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

- c. **Emprendimiento:** Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

- d. **Empresarialidad:** Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

- e. **Formación para el emprendimiento:** La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.

- f. **Planes de negocios:** Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

o Objeto de la ley

- a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país.

- b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas.
- c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.
- d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.
- e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante, la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento.
- f) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas.
- g) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora
- h) Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y *clusters* productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo.
- i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.
- j) Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador“.

Constitución nuevas empresas

La Ley 1014 de 2006, en el artículo 22 dicta estipulaciones que facilita la constitución de nuevas empresas y el cual se reglamentó por el decreto número 4.463 de 2006 y estipula que nuevas sociedades que se constituyan a partir de la vigencia de esta ley podrán constituirse sociedades comerciales unipersonales, de cualquier tipo o especie, excepto comanditarias; o, sociedades comerciales pluripersonales de cualquier tipo o especie, siempre que al momento de su constitución cuenten con diez (10) o menos trabajadores o con activos totales, excluida la vivienda, por valor infe-

rior a quinientos (500) salarios mínimos legales mensuales vigentes. Dichas sociedades, podrán constituirse por documento privado, el cual expresará:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección del socio o socios.
2. El domicilio social.
3. El término de duración o la indicación de que éste es indefinido.
4. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.
5. El monto del capital haciendo una descripción pormenorizada de los bienes aportados, con estimación de su valor. El socio o socios responderá por el valor asignado a los bienes en el documento constitutivo. Cuando los activos destinados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.
6. El número de cuotas, acciones o partes de interés de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la sociedad y la forma en que serán distribuidas si fuere el caso.
7. La forma de administración dentro del tipo o especie de sociedad de que se trate, así como el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. A falta de estipulaciones se entenderá que los administradores podrán adelantar todos los actos comprendidos dentro de las actividades previstas.
8. Declaración por parte del constituyente o constituyentes, según sea el caso, o de sus representantes o apoderados sobre el cumplimiento de al menos uno de los requisitos señalados en el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006..."



Fuentes

[http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/leyes/2004/agosto/Ley 905 de 2004.](http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/leyes/2004/agosto/Ley%20905%20de%202004)

Diario Oficial No. 45.628 de 2 de agosto de 2004.

[http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/leyes/2006/enero/Ley 1014 de 2006.](http://www.presidencia.gov.co/prensa_new/leyes/2006/enero/Ley%201014%20de%202006)

Diario Oficial No. 46.164 de 27 de enero de 2006.

Módulo 1 CREACIÓN DE EMPRESA	<p>Capítulo 1. Lo que necesita saber para crear su empresa. 10 preguntas y 10 respuestas</p> <p>Capítulo 2. El perfil empresarial y la coherencia con el negocio</p> <p>Capítulo 3. Motivaciones y limitaciones para crear empresa</p> <p>Capítulo 4. ¿Cómo identificar una oportunidad empresarial?</p>
Módulo 2 PROYECTE SU EMPRESA	<p>Capítulo 5. ¿Qué es y para qué sirve el plan de empresa?</p> <p>Capítulo 6. La nueva empresa y su medio ambiente</p> <p>Capítulo 7. La nueva empresa y el mercado</p> <p>Capítulo 8. La nueva empresa y sus recursos</p>
Módulo 3 LA PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA	<p>Capítulo 9. ¿Cómo constituir y formalizar una empresa en Bogotá?</p> <p>Capítulo 10. Capital de riesgo: alternativa de financiación empresarial</p> <p>Capítulo 11. <i>Factoring</i>: ¿qué es y cuáles son sus beneficios?</p> <p>Capítulo 12. Políticas de apoyo a la creación de empresas en Bogotá</p>
Módulo 4 CRECIMIENTO EMPRESARIAL	<p>Capítulo 13. Franquicias</p> <p>Capítulo 14. <i>Outsourcing</i>: una nueva alternativa empresarial</p> <p>Capítulo 15. ¿Qué son y para qué sirven las alianzas estratégicas?</p> <p>Capítulo 16. Crear empresa para exportar</p>


CAMARA
 DE COMERCIO DE BOGOTA
 Por nuestra sociedad


Uniempresarial
 FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL
 DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

